

Vuoi aumentare i ricavi  
e i clienti del tuo studio?



Abbiamo qualche idea per te! .....

# Lo sapevi che...

... oggi la normativa consente di promuovere il proprio studio dentistico?  
Un'opportunità in più per aumentare il numero di clienti!

Per **incrementare il tuo fatturato** e **massimizzare la redditività del tuo studio**, devi attivare una **STRATEGIA DI AUTO-PROMOZIONE** che agisca in 3 direzioni:



## Aumentare la redditività dei pazienti

**Sviluppare il fatturato generato da ogni cliente, proponendo attivamente trattamenti e servizi, attraverso una comunicazione efficace all'interno del tuo studio.**

In questo modo potrai aumentare il numero di interventi su ciascun paziente, migliorando allo stesso tempo il benessere della tua clientela.



## Utilizzare strumenti di autopromozione per incrementare il numero dei pazienti

**Attirare nuovi pazienti, facendoti conoscere dal maggior numero di persone possibili.**

In questo modo potrai allargare la tua clientela e avere poi la possibilità di trasformarla in clienti fidelizzati.



## Fidelizzare i pazienti

**Creare continuità nel rapporto con i pazienti acquisiti, stimolandoli a tornare e incentivandoli al passaparola.**

In questo modo potrai ottenere di più dai tuoi clienti attuali, offrendo allo stesso tempo un servizio più professionale e di alta qualità.

Il raggiungimento di questi obiettivi richiede pianificazione e azioni mirate: in poche parole una buona **attività di auto-promozione**.

**È un'opportunità da cogliere al più presto, prima che lo faccia qualcun altro prima di te...**



### LA TESTIMONIANZA

**Andrea Grassi,**

fondatore dell'Accademia  
per lo Sviluppo Imprenditoriale  
dello Studio Dentistico



"Lavorando in qualità di formatore con diversi medici odontoiatri, ho vissuto in prima persona le difficoltà che i dentisti oggi incontrano nella gestione del proprio studio. Il numero di pazienti non aumenta e in molti casi addirittura diminuisce. Gli incassi sono sempre più bassi e la concorrenza sempre più agguerrita.

Nei miei corsi insegno ai dentisti a vincere queste sfide gestendo lo studio come fosse un'impresa. In questo contesto, spiego loro il ruolo fondamentale ricoperto dal marketing: oggi non basta più essere un buon medico, occorre anche e soprattutto comunicarlo! Sono fortemente convinto che solo attivando degli strumenti di comunicazione efficaci, dentro e fuori dallo studio, potrete creare valore per voi e per i vostri clienti, rendendo il vostro studio dentistico un'impresa di successo."

## AUMENTA LA REDDITIVITÀ E LA FIDELIZZAZIONE DEI TUOI PAZIENTI

Sfrutta il tempo che i pazienti passano in sala d'aspetto per presentare loro i tuoi servizi

Puoi allestire la tua sala d'aspetto con strumenti di comunicazione che possano **intrattenere i tuoi pazienti promuovendo i tuoi servizi**. In questo modo, mentre ti occupi delle cure odontoiatriche, lavorerai contemporaneamente anche per aumentare la redditività e la fidelizzazione dei tuoi clienti.

### ESEMPI DI COMUNICAZIONE DENTRO LO STUDIO

#### POSTER

Poster che presentano **informazioni utili e consigli sulla corretta igiene orale**. Posizionati nella sala d'aspetto, **intrattengono i tuoi pazienti facendo allo stesso tempo conoscere i tuoi servizi**.

#### VIDEO REEL

**Video di presentazione dello studio dentistico e dei servizi offerti**, funzionale a **stimolare l'interesse del paziente** e a far emergere eventuali esigenze inesprese.



#### MESSAGGI DIRETTI

**Invio di SMS ed e-mail personalizzate e/o automatizzate per fidelizzare la clientela e promuovere nuovi servizi.**

#### BROCHURE SERVIZI

**Strumento cartaceo** che racchiude tutte le **informazioni utili sullo studio**: servizi, orari, ecc. La brochure è un buon veicolo di presentazione dello studio, che può essere utilizzato dal paziente per il **passaparola ad amici**.

#### GUIDE PRATICHE

Opuscoli che danno ai pazienti **"informazioni di valore"**: come curare la propria igiene orale, come prevenire determinate patologie, ecc. Si tratta di mini-guide che il paziente conserverà e che allo stesso tempo daranno **"autorevolezza" allo studio dentistico**.

# ATTIRA NUOVI PAZIENTI NEL TUO STUDIO

## Renditi visibile all'esterno per farti conoscere da nuovi potenziali pazienti

Attraverso semplici strumenti di comunicazione web e "tradizionale" potrai **attirare l'attenzione di nuova clientela e far conoscere i tuoi servizi**. In questo modo potrai stimolare i pazienti a contattarti e incrementare il fatturato del tuo studio.

### ESEMPI DI COMUNICAZIONE ESTERNA ALLO STUDIO

#### SITO WEB

Il web è ad oggi uno dei principali strumenti di ricerca di prodotti e servizi. Un buon sito, strutturato in modo da essere esteticamente impattante e facilmente fruibile, è un **ottimo strumento per farsi conoscere** e per coltivare la relazione con la propria clientela.



#### FAN PAGE FACEBOOK

Uno strumento di semplice gestione, **per veicolare in tempo reale iniziative, consigli e novità**. Utile per creare una relazione di scambio con i vostri pazienti attuali e potenziali.



#### GADGET PERSONALIZZATI

Gadget divertenti e utili allo stesso tempo, per fidelizzare la vostra clientela e **stimolare il passaparola**.



#### VOLANTINI PROMOZIONALI

Volantini da esporre all'interno di locali pubblici, che attraverso messaggi originali diretti all'azione **stimolino i pazienti a contattarvi**.



# Come possiamo supportarti?

La nostra agenzia è in grado di offrirti una consulenza specializzata per pianificare e realizzare una strategia di autopromozione efficace, tarata sulle tue specifiche esigenze.

Grazie alla nostra **esperienza pluriennale nel settore**, potremo supportarti nella realizzazione del tuo piano di comunicazione attraverso un intervento in tre fasi:

1. ANALISI DELLA SITUAZIONE DEL TUO STUDIO DENTISTICO
2. DEFINIZIONE DEGLI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE PIÙ ADATTI
3. IMPLEMENTAZIONE DELLE ATTIVITÀ INDIVIDUATE

In questo modo potrai **investire al meglio per la crescita del tuo studio dentistico**, con un forte ritorno in termini di visibilità e fidelizzazione della clientela.

## ALCUNI ESEMPI DELLE NOSTRE PROPOSTE

**PACCHETTO DI  
COMUNICAZIONE  
BASIC**

SITO WEB  
VETRINA

+

BROCHURE  
SERVIZI

+

2 POSTER  
SALA D'ASPETTO

+

TEMPLATE  
PER E-MAIL

€ 2.999,00 + IVA

**PACCHETTO DI  
COMUNICAZIONE  
SUPERIOR**

PACCHETTO DI  
COMUNICAZIONE  
BASIC

+

1 GUIDA  
PRATICA

+

VOLANTINO  
PER PROMOZIONE  
ALL'ESTERNO

€ 4.499,00 + IVA

**PACCHETTO DI  
WEB  
MARKETING**

SITO WEB  
DI INTERAZIONE  
(CON BLOG, RICHIESTA  
APPUNTAMENTI, ECC...)

+

PIATTAFORMA  
AUTOMATIZZATA  
PER INVIO  
DI E-MAIL E SMS

+

E-BOOK  
PER  
AUTOPROMOZIONE

+

FACEBOOK  
MARKETING

€ 4.999,00 + IVA

+ formazione  
al personale

# Be&Partners

STRATEGIA E COMUNICAZIONE INTEGRATA

via Monti Urali 74/12  
42122 Reggio Emilia  
tel. 0522 268187  
fax 0522 268052

[www.bepartners.it](http://www.bepartners.it)